

1日1000インプレッションで濃いリストが毎日増加

月**30~50**万円を

静かに安定して稼ぎ続ける

**バックエンド
商品設計**



**循環型
ファネル構築術**

煽りセールス
なし

いいね・RT企画
なし

リップ周り
なし

小さく始める

「商品を作りたいと思っているけど、提供できるようなものがない」

「濃いリストや見込み客を集める事ができない」

「今何から手をつけるべきなのか分からない」

という悩みを抱えている方に向けてこのレポートでは、

- ・ポジション争いも
- ・一撃煽りセールスも
- ・派手なローンチも

一切不要で、

**“濃いリスト” と “商品購入者” が右肩上がりに増加し
静かに月収30万～50万円の安定収入を得る為の
『エネルギー循環型ファネル構築術』**

について約1万4千字で解説していきます。

【目次】

| | |
|---------------------------------------|----|
| ビジネスが積み上がる 『エネルギー循環型ファネル』とは？ | 4 |
| 価値観の合う人とだけ静かにビジネスができる 『地下王国』の形成へ7 | |
| 一撃高単価セールスの意外な罠 | 13 |
| フリスクの3ヶ月のデータを公開します | 17 |
| 少ないフォロワーで月収7桁超えの クライアントが続出 | 20 |
| 小さなファネル構築で1日1000インプで 月収30～50万円達成させる方法 | 24 |
| 月額制の3つのバックエンド商品 | 25 |
| 数万円の商品が作れない時の対処法 | 28 |
| バックエンド商品設計時の大原則 | 29 |
| エネルギー循環型ファネルの真髄 | 35 |
| 濃いリストや商品購入者が 2倍、3倍と増加する仕組み | 38 |
| 格上ライバルが無料企画を毎回成功させている理由を暴露します | 44 |
| 単発収入ではなく 『安定収入』が見込めるモデル | 46 |
| エネルギー循環型ファネルを構築するのに必要なたった2つのこと | 48 |
| ■さいごに：3日間限定の特別招待 | 57 |

こんにちは、フリスクです。

毎度お馴染み、自己紹介のくだりですが、僕の事を知らない方の為に一応自己紹介ページのせておきます。

>> [ブログで月収18万稼いだ後ゲーム廃人になった話](#)

ビジネスが積み上がる 『エネルギー循環型ファネル』とは？

「バックエンドが自信無くて作れない」

という人が僕の周りで最近すごく多く、そういう人達は

- ・ とりあえず安くBrainを売ってみる
- ・ とりあえずいいね・RT企画をやる

という所からスタートさせています。

確かに、自分が取り組めそうな事からやる、というのはすごく大事なスタンスです。

ですが、逆にいつまでも低単価のBrainやコンテンツだけを売り続けるわけにもいきませんよね。

大事なのは、きちんと積み上がるビジネスを設計する事です。

積み上がるというのは、

- ・ リストが取れるメディアを育てて
- ・ 既存の読者やお客さんが続々と増えて
- ・ 毎月の売上が右肩上がりになっていく

ってイメージです。

じゃあその為にな何をすべきかということ、結論からいうと『**エネルギー循環型ファネル**』を構築すべきです。

後ほどエネルギー循環型ファネルについて具体的に解説していきますが、一言でいうと

既存読者に向けて企画を行ったり商品を買ったり価値提供をしていく事で、同時に濃い見込み客が増え、さらに商品購入者が増えて…

という循環を起こしつつ、バックエンド商品が完成していくというものです。

全然一言になっていませんがw

ですね、エネルギー循環型ファネルを構築すれば、**1回の企画で強引にセールスしなくても、相手のタイミングでこちらの有料商品やサービスに興味持ってもらえるんですよ。**

また、自分のコンセプトを反映させたシナリオコンテンツや無料企画、商品を提供していく事で、考え方や価値観の合う人達が集まりやすくなります。

なので、**精神的に疲弊せずストレスフリーでビジネスを進めていく事も可能になるんです。**

これも後ほど詳しくお伝えしますが、

- ・ ステップメール
- ・ いいね・RT企画
- ・ 派手なローンチ
- ・ 一撃高単価セールス
- ・ 表面上だけのリプ回り

こういうのは一切不要で、

1日1000インプレッション程度のTwitter運用で、月収30万~50万を静かに安定して稼ぎ続ける事が可能となります。

価値観の合う人とだけ静かにビジネスができる 『地下王国』の形成へ

そして、SNS(Twitter等)という『地上』で競ったり争わなくてよくなります。

競争する必要がないのだから、滑るリスクを負っていいね・RT企画をやったり

お互いに協力してBrainでレビューを付けてランキング入りを狙ったり格上に媚びたり、仲良しこよしのリップ周りしたりなど、

そういった事も一切不要になります。

自分のファネル内で価値観あう人たちとだけ何か企画をやれば、そもそもTwitterで滑るとか滑らないとか関係なくなります。

そしてファネル内で盛り上がった様子を表のメディア(SNSやブログ等)に出すことで引力が働くようになります。

**自然と認知され、
自然と興味をもたれ、
自然と集客できる**

という事です。

だから、

- 少ないフォロワー
- 少ない人脈
- 少ないインプレッション

でも濃いリストがバンバン取れるようになります。

そうする事で、地上(Twitter等)で競ったりする必要はなくなります。

気の合う人達とだけビジネスを進めていける

『地下王国』

が完成するのです。



『エネルギー循環型ファネル』を構築していくことで、自分だけの地下王国が育っていくイメージです。

そして何より、エネルギー循環型ファネルを構築することで

『既存読者に価値提供する事と新規集客が同時に進む』

ので、超効率的です。

いま業界を見渡すと、

- ① 高単価商品を一撃セールス
- ② 低価格コンテンツ(Brainなど)をたくさん売る

こういうのが流行してます。

ですがこういうのって、商品購入者と新規集客の循環が起きていません。

例えば、高単価商品を売ろうとして強引にセールスして、もし売れなかったら一気に信頼を無くします。

商品買ってもらえないどころか、企画にも参加してもらえなくなります。

という事は**新規集客がまったく出来なくなる**という事ですよね。

Brainやココナラとかの安いコンテンツ販売をずっと続けるのも同じです。

仮にですが、Brainで100円とか500円とか超安い商品を100本、200本ぐらい売って

「ランキング上位に入ったぜい！」

「これでポジション取れたぜい！」

ってなったとしても、それは正直、一時的な栄光に過ぎません。

Brainという土俵で勝負している以上、次々とライバルが参入してきます。

まあそれはいいとして、安いBrainとかを売り続けても、そもそもバックエンド商品が無かったり、そこまでの導線が曖昧だったら、小遣い稼ぎにはなるかもしれませんが、収入の桁は上がっていきません。

低価格ではなく、もし数万円ぐらいのコンテンツを売ったとしても同じです。

バックエンドの販売から導線もぽっかり空いて、そこから新規集客にも繋がっていかない。

ただ売って終わりになっている人もめちゃくちゃ多いです。

(そもそもフロントの商品を先に用意する事自体が間違っているのですが長くなるので、今回は割愛します)

だからこそ、

- ① 高単価商品を一撃セールス
- ② 低価格コンテンツ(Brainなど)をたくさん売る

ってというような事をして、商品購入者と新規集客の循環は起きていきません。

循環が起きないので『積み上がっていかないビジネス』になってしまいます。

積み上がっていかないから、収益の桁も変わらず売上がいつまで経っても安定しないんです。

一撃高単価セールスの意外な罠

さっきも少し触れましたが、
“一撃セールスで100万円売る方法” みたいなものって実は
リスクが超大きいです。

例えば、100万円のコンサルを売ったけど成果を出させてあげられなかったりしたら、相手の満足度は下がります。

不満が溜まり、クレームが来る可能性だってあります。

この業界は意外と狭いので「〇〇さんのコンサル最悪でしたよ」みたいな感じで、悪い評価は一瞬で広まってしまいます。

そしたら信頼されなくなってしまうので、今後まったく商品が売れない、みたいな状態に陥りますよね。

身の丈にあわない高単価商品売るのは、自分で自分の首を絞める事になるんです。

また、高単価のバックエンド商品を作れたとしても、一撃セールスしか出来なかったら、売上はそれに依存されるという事になってしまいます。

例えば、Twitterの「いいね・RT企画」がまあまあ盛り上がって、問い合わせがたくさん来た！

となって、セールスしして100万売れたぜい！

ってなったとしても、無料企画がうまくいかなかったら売上がまったく上がらないという事になります。

100万売れる月もあれば、売上が0円の月もある、みたいな感じですね。

そんなふうに毎月の売上がジェットコースターみたいに変動するのって

**不安定ですし
心配ですし
嫌じゃないですか？**

っていう。

僕は嫌ですね。普通に。笑

そんな状態って、とても安定したビジネスが構築できているとは言えませんよね。

ビジネスが積み上がり、エネルギーが循環するようなファンネルを構築していかないと、

- ・新規の無料相談だけを毎月毎月追いかける、一撃セールス依存症

- ・低価格のBrainやnoteを売り続け、永遠にバックエンドが作れない状態

という未来になってしまうのは事実ですよ。

『会社を辞められるぐらいの収入を得る』

『脱サラして情報発信ビジネスで独立したい』

ってことを考えたら、**毎月の売上が不安定になるやり方は望んでないはず**です。

少なくとも僕に付いてきてくれる人にはそういう状態になって欲しくないです。

フリスクの3ヶ月のデータを公開します

エネルギー循環型ファネルを構築して『積み上がるビジネス設計』をするのに、多くの認知数やインプレッションは不要です。

Twitterで派手な動きをしたりリプ周りしたりとか頑張ったりして認知(インプレッション)を増やさなくても、しっかりとした売り上げは立ちます。

僕のTwitterの3ヶ月のデータを洗い出してみましたが、ぶっちゃけ、そこまでインプレッションが多いわけではないです。

▼フリスクのTwitterの数字(3ヶ月)です

©2021年12月

月間インプレッション：72,716

1日平均インプレッション：2333

売上：197万

| | |
|-------------------------------|-------------------------------|
| ツイート 166 | ツイートインプレッション 72,716 |
| プロフィールへのアクセス 31,964 | @ツイート 40 |

©2022年2月

月間インプレッション：92,064

1日平均インプレッション：3000

売上：274万

| | |
|-------------------------------|-------------------------------|
| ツイート 318 | ツイートインプレッション 92,064 |
| プロフィールへのアクセス 35,486 | @ツイート 132 |

©2022年8月

月間インプレッション：244,098

1日平均インプレッション：8000

売り上げ：507万

| | |
|-------------------------------|--------------------------------|
| ツイート 603 | ツイートインプレッション 244,098 |
| プロフィールへのアクセス 21,178 | @ツイート 162 |

生々しいですよね笑

「え、これぐらいのインプレッション数でいいの？」

って思われたかもしれませんが、**これぐらいでも大きな売上は立ちます。**

これから本格的にTwitterを始めていくっていう初心者の人が見たら、これでもインプレッションが多く感じるかもしれません。

でも、インプレッションがめちゃくちゃ多いかって言われると決してそうでは無いです。

少ないフォロワーで月収7桁超えの クライアントが続出

また、僕だけではなく指導させて頂いている生徒やクライアントの方も少ないフォロワー(インプレッション)で月収7桁超えを達成させている方が多数います。

■クライアントの方の実績

- ・フォロワー約600人で、150万円売り上げた方



23:31

本日の問い合わせ、1年150万で成約しました。

最高月収更新です。

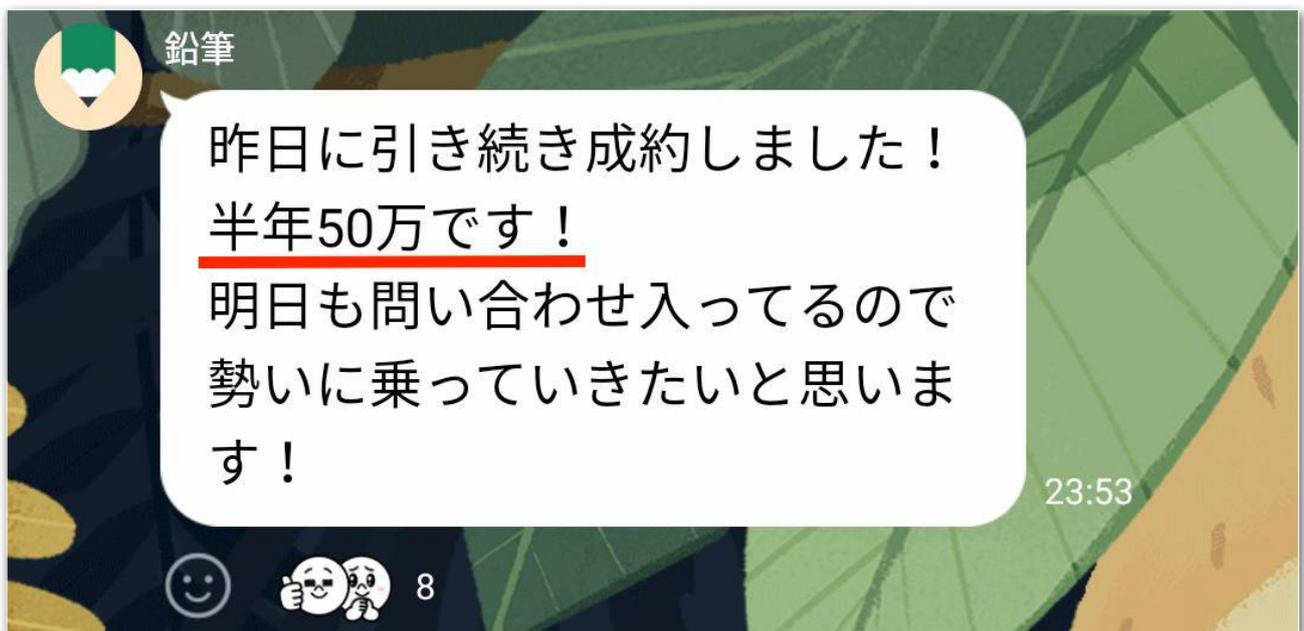
ペルソナに近いお客さんを引き寄せられたのが成功要因でした。

これで1年成約は、3人目です。

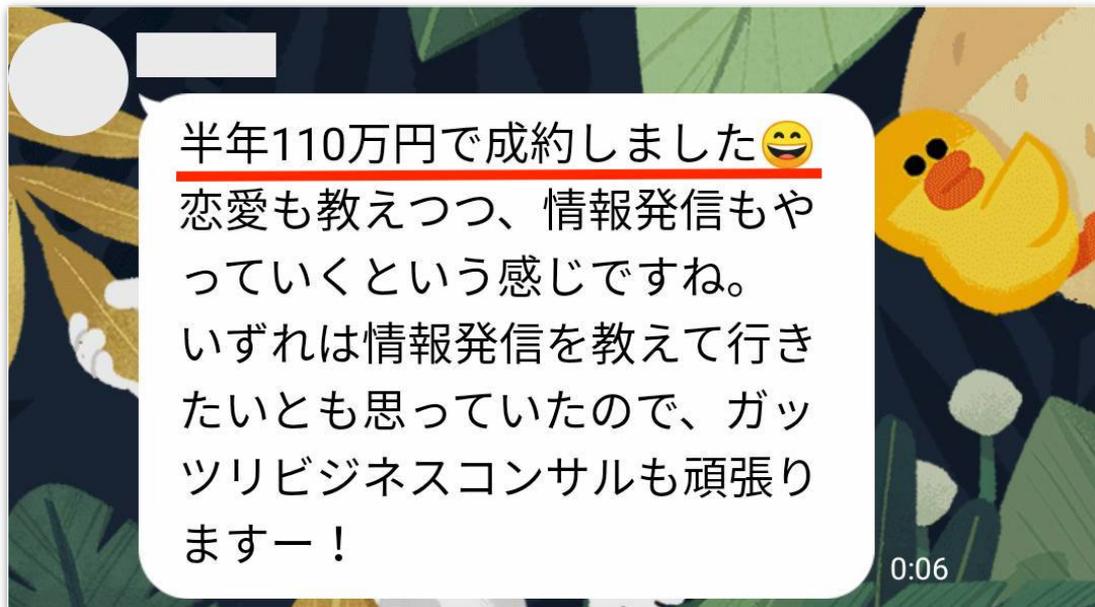
- ・ フォロワー約500人で70万円売り上げた方



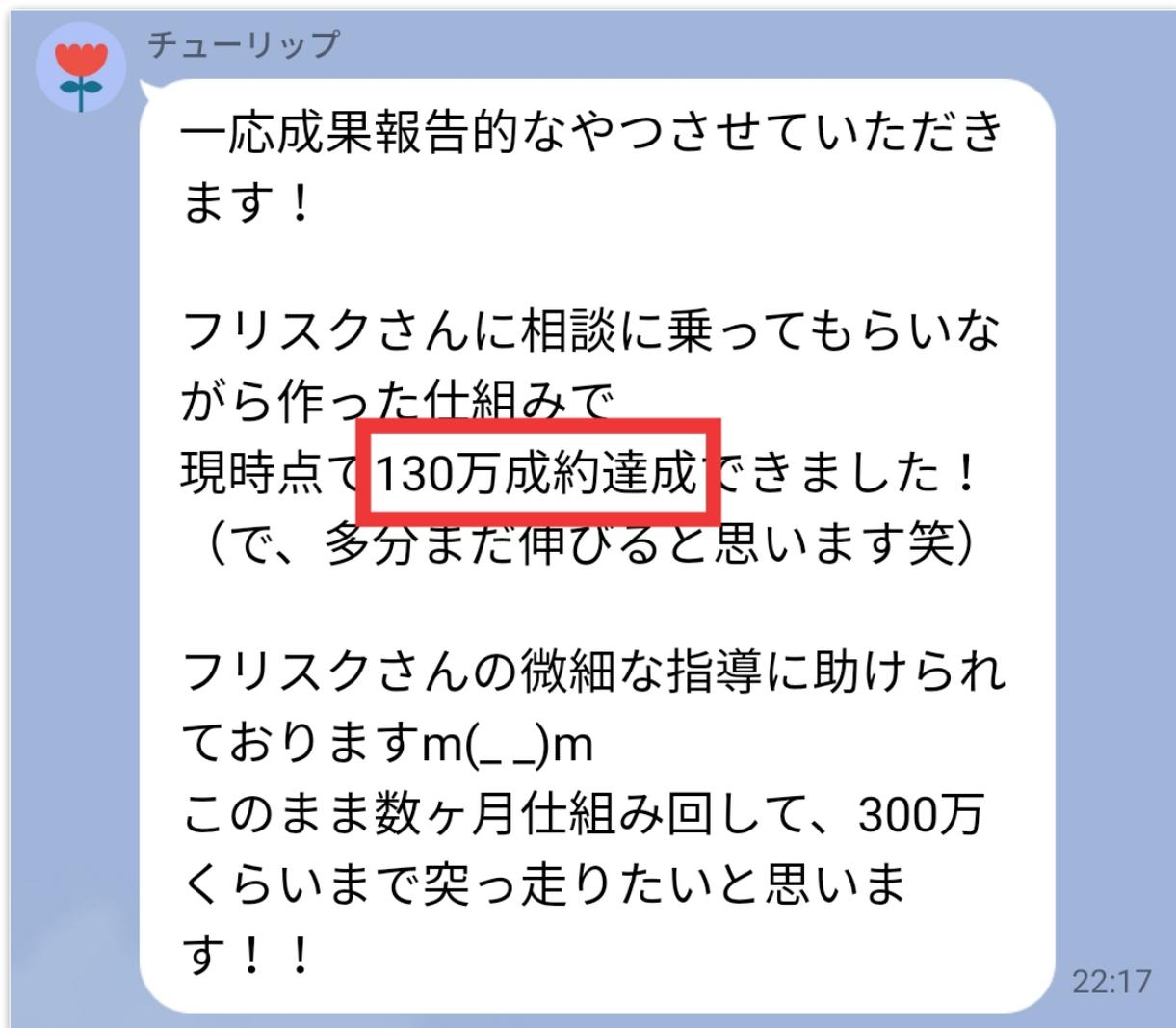
- ・ フォロワー約200人で50万円売り上げた方



- ・フォロワー約1100人で110万売り上げた方



- ・フォロワー約1300人で130万の売り上げた方



すべての方を載せるとキリが無いのでこの辺にしておきますが、勿論、リピート成約させている方もいらっしゃいます。



半年90万リピート成約しました！
卒業した長期講習生が、もう一度レベルアップしたいということで、
これで、今月の売上は175万です。
今月300万目指して、引き続き頑張ります！

これらは『エネルギー循環型ファネル』を用いたからこそ、僕自身もそうですし生徒やクライアントの方も同様に、

少ない認知やフォロワーで派手な事や目立ったことをせずに稼ぎ続ける事に成功してます。

小さなファネル構築で1日1000インプで 月収30～50万円達成させる方法

冒頭で、1日1000インプレッション程度の小さな集客力で月収30～50万円は達成できるとお伝えしました。

その理由や具体的な部分を数字を交えてしっかり説明していきます。

まず、ペルソナに刺さるコンセプト設計をして、購買行動モデル（認知→興味→欲求→行動）に従ってもらえるようなTwitter運用をしている事が前提ですが、

Twitterで月間3万～5万インプレッションほどで、大体月に15～25リストぐらいは獲得できます。

月間3万～5万インプレッションという事は、

『1日あたり約1000インプレッション』

ぐらいです。

それぐらいのインプレッションで僕が前回の企画でお伝えした『シナリオコンテンツ』を作って大体30~50人ぐらい受け取ってくれたとしたら、

参加率がざっくり15~20%だとして10人弱の人が企画に参加してくれます。

本編とCTAが一致させたシナリオコンテンツを使えば、参加率15~20%というのは十分達成可能な数字になります。

月額制の3つのバックエンド商品

そこで、月額1万円、月額3万円、月額5万円という、3つの月額制のバックエンド商品を用意していたとします。

大体、真ん中のプラン(コース)が一番売れます。

企画に参加した10人弱の人にオファーして、きちんとその辺りの導線をちゃんと勉強していれば、成約率は40~50%ぐらい出ます。

つまり、10人中、4~5人ぐらいは売れるという計算になります。月額3万円の商品が4~5人に売れたら、

『月12万円~月15万円』

の売上になります。

しかも月額制のサブスクモデルなので、単発の売上ではなく毎月安定した売上になります。

ですね、この流れ(シナリオコンテンツ配布~オファー)を3回繰り返せばいいんですよ。

さっきの月12万~月15万円を売り上げる流れを3回やれば、売上は

『月36万円~月45万円』

ぐらいに落ち着きます。

これは月額3万円の商品であれば、の話でしたが、ゆくゆく月額5万円の商品を用意できたらどうでしょうか？

月額5万円の商品を3~4人に売れば、

『月15万~20万円』

になります。

これを3回繰り返せば、

『月35万~月60万円』

という売上になりますよね。

数字の話ばかりでややこしかったかもしれませんがこう
いった理由から、

月間3万~5万インプレッション程度の認知数で、
月収30万円~50万円を達成させる事が可能になります。

だから、1日1000インプレッションぐらいの集客力でも
月額3万~5万の商品を売ることは難しくないんですよ。

数万円の商品が作れない時の対処法

とはいえ、

「いきなり月額3万とか5万の商品用意できないよ」

って感じるかもしれません。

確かにいきなりこれらを用意するのってハードル高いですし、最初って自信無いと思うんです。

でも安心してください。

最初は無料で始めていったり、少額からスタートさせていけばいいんです。

例えばですが、30日間お試しで無料コミュニティ（オープンチャット）を実施するとします。

30日間、無料コミュニティに入ってもらい、

「1ヶ月間どうでしたか？」

みたいな感じで、参加者と直接話します。

その中で小さなバックエンドをオファーしたらいいんですよ。

例えばですが、

3ヶ月で5万円ぐらいの価格帯

で最初はいいんです。

いきなり半年30万円とか、1年50万円とかのコンサル(バックエンド)を提供できなくても大丈夫です。

この価格で絶対に相手を満足させられそう、っていう自信があるのならやって頂いて構いませんが。

バックエンド商品設計時の大原則

前提として、バックエンドの構成や内容のイメージとしては、

『現時点での最大級の価値提供をする』

という視点が大事です。

「ペルソナの人を今の自分のレベルに引き上げるにはどうすればいいか？」

「自分の所まで来てもらうには何を伝えればいいか」

っていう視点で考えると良いです。

例えば

- ・イチからセールスレターを書いてBrainやnote、ココナラ等で低価格のコンテンツを何本を売った事がある
- ・無料プレゼントをいくつか作った事がある
- ・公式LINE・メルマガのリストが30人ぐらいいる
- ・何人かの人と無料通話相談した事がある

っていうぐらいの小さな実績や経験でも十分なんですよ。

だって、超初心者の人に対してだったら、あなたの現状までにやって来た事とか教えたりできますよね。

あなたが想像している以上に、お金を頂いて価値提供する事って可能なんですよ。

もし、あなたがネットビジネス初心者の時の状態に戻ったとして考えてみてください。

自分と同じような境遇、価値観、考え方の人が、自分の目指したい未来に向けて一歩先に進んでいる。

その為に必要な

環境・ノウハウ・具体的な手順・マインド・考え方

をマンツーマンで徹底的に直接指導してもらおうサービスが

「3ヶ月の間、徹底的に5万円で全力サポートします」

って用意されたらどうですか？

「え、死ぬほど安いっww」

ってなると思うんです。

というか「絶対参加します！！」ってすぐ飛びつくはずですよ。

何が言いたいかっていうと、自分に対して憧れや共感、リスペクトを抱いてくれる前提であれば、

それぐらいの価格帯のバックエンドってペルソナからしたら死ぬほど安いんですよ。

それなら自信を持って提供できませんか？っていう。

別の切り口でいうと、昔の自分が知った時に、一瞬で飛びつくバックエンドの期間や価格、内容にすればいいんですよ。

「これだったら、昔の自分は脳死で絶対買うわw」

みたいなものって事ですね。

であれば、3ヶ月5万円ぐらいだったら販売出来そうじゃないですか？

じゃあもし、10人企画(無料コミュニティ等)に参加してくれた人のうち、2人に売れたとします。

よっぽどオファーが下手ではない限り、10人いたら2人ぐらいは購入してくれます。

『5万円 × 2人 = 10万円』

という感じで、バックエンドの販売実績が出来ます。

30日間の無料コミュニティにすごく満足してもらって、継続したいっていうニーズがあれば、

「5000円で継続できます」

みたいにオファーすれば、2人に売れたとしたら

『5000円 × 2人 = 1万円』

という売上になります。

こうやって、まずは少額の商品から小さく売ってあげればいいんです。

背伸びせず、現状自分が価値提供できる事をやってあげればいいんです。

いきなり月額3万～月額5万円の商品やサービスが提供できなくても全く問題ありません。

低価格の商品を提供してそこで満足してもらって、自信がつかいたら価格を上げていったり、

「こういう事もやってあげた方がいいかな」

っていう感じで具体的なアイデアとかも思いつくと思います。

そんな感じで、ゆくゆく月1万、月3万、月5万みたいな感じで用意してあげればいいんですよ。

エネルギー循環型ファネルの真髓

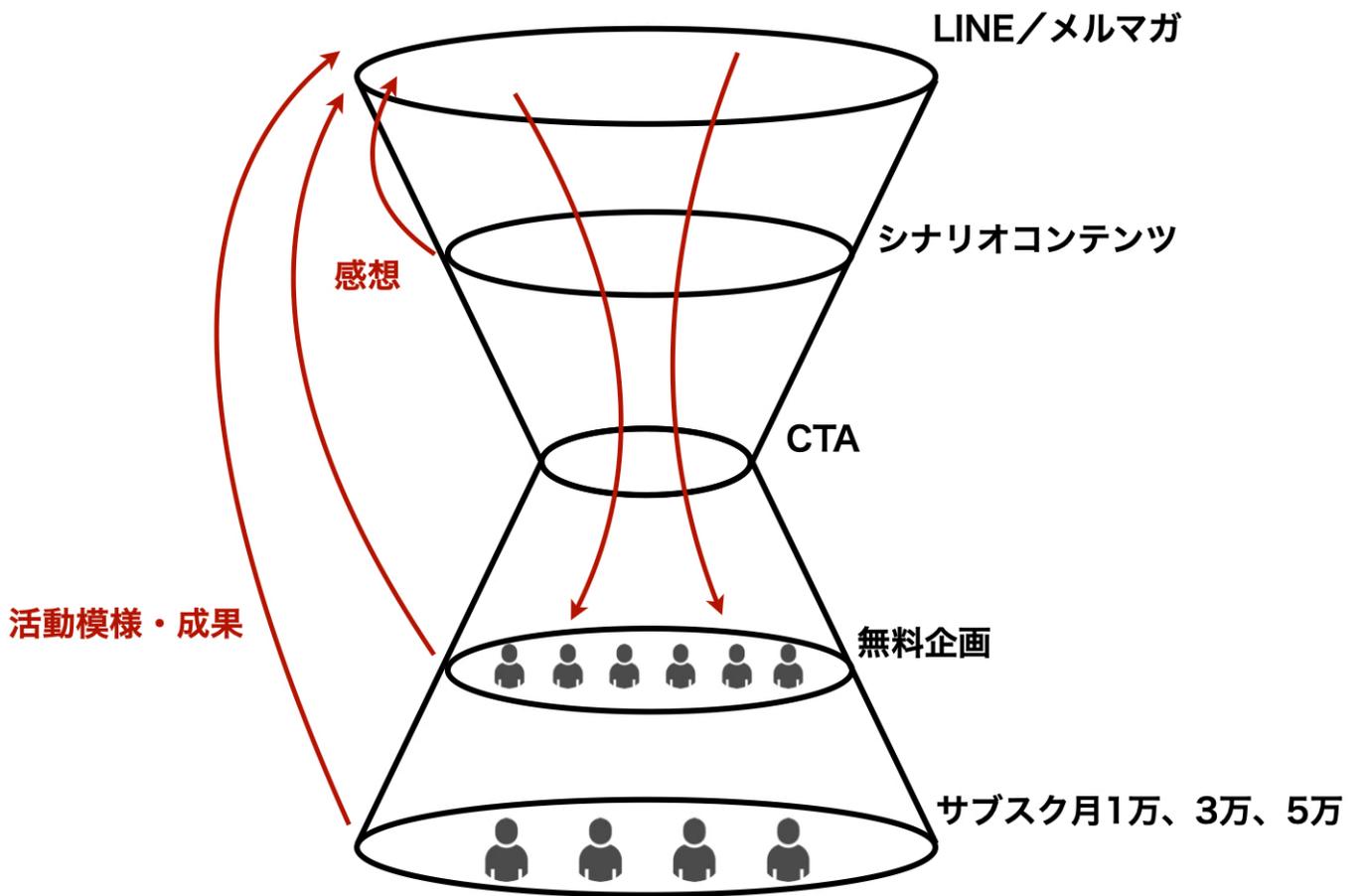
そして、

- ・ シナリオコンテンツを受け取って見た人の感想
- ・ 無料企画に参加した人の変化(Before→After)
- ・ 無料企画での活動模様や感想

というような声を、SNS等、地上ににどんどん公開していきます。

図にするとこんなイメージ。

▼エネルギー循環型ファネルの図



自分の価値観やコンセプトにあった、

『有料のバックエンド商品購入者や企画参加者』

などの感想や活動の様子を表に出すからこそ、商品を買ってくれそうなペルソナに近い濃い見込み客の方が集まってくれるようになります。

つまり、**濃いリストが増える**という事です。

情報を上に出す事で、どんどん人が下に入ってくる、みたいな流れです。

これこそが『エネルギー循環型ファネル』です。

シナリオコンテンツを配布したり、企画を行ったりなど、既存の読者や参加者に価値提供をすることで、リストが取れたり新規集客が可能となるんです。

濃いリストや商品購入者が 2倍、3倍と増加する仕組み

そうやってシナリオコンテンツを配布して企画を行って売り上げる、っていう流れを通してエネルギー循環型ファネルを構築していけば、

次のシナリオコンテンツを配布する時や何かしら企画をやる時は、さらに受け取り人数や企画参加者数は増えていきます。

これはどういう事か？

最初にシナリオコンテンツを配っていて、あなたのコンテンツや企画に価値を感じてくれているのであれば、

2回目にシナリオコンテンツを配る時は、最初から20人ぐらいは受け取ってくれます。

『1回目の受け取り人数+通常のリスト取り』

で、2回目を配布するまでに大体60人ぐらい既にLINE読者はいると思います。

一度シナリオコンテンツを配っているのでも、全員ではないかもしれませんが価値を感じて興味を持っていてくれる人は一定数存在します。

なので、2回目にシナリオコンテンツを配布する時は受け取り率は上がるはずですよ。

受け取り率30%に上がったとしたら、LINE読者が60人であれば20人弱が受け取ってくれる計算になります。

Twitterでいいね・RT企画したりせずとも、最初から約20人が受け取ってくれる事が確定しているんです。

また、参加者もさらに増えるはずですよ。

例えば最初インプレッションは、月3万~5万程だったとします。

ですが1回目のシナリオコンテンツを配って企画に参加してもらって、そこでの感想や活動様子をTwitterに出していればより認知は広がって興味をもってもらえます。

なのでインプレッションも

『月3万～5万 → 月5万～7万』

に増えてもおかしくありません、

2回目のシナリオコンテンツを配布する時に、最初から受け取ってくれる人が約20人いたとして、Twitterからも受け取ってくれる人が集まれば、

受け取り人数は合計50～70人に増えるでしょう。

受け取り率が15～20%だとしたら、参加者は10～15人ぐらいになります。

導線や訴求がある程度しっかりしている必要がありますが、そうやってシナリオコンテンツを配る回数を増やしていく事によって参加者の方はどんどん増えます。

単純に参加者が1.5倍になれば、売上も1.5倍になります。

例えばですが、企画の参加者が10人いて、成約率40～50%だったら、10人中4～5人に売れる計算になります。

月額3万円の商品だったら、売上は

『月額3万 × 4～5人 = 月12万～15万円』

になります。

この場合であれば、参加者が10人の場合、月12万～15万円売り上がる事になります。

じゃあ、参加者が10人から15人(1.5倍)になったらどうなるのか？

成約率が同じ40～50%だとしたら参加者15人中、6～8人ぐらいに有料商品が売れます。

『月額3万円 × 6~8人=月18万~24万円』

という計算です。

参加者が10人の時：月12万~15万円

参加者が15人の時：月18万~24万円

…という感じで、売上も1.5倍になります。

だから、参加者が2倍になれば、売上も2倍になっていくん
です。

シンプルですよ。

先ほど説明した通り、エネルギー循環型ファネルを構築する意識でシナリオコンテンツや無料企画を実施すれば、

3ヶ月ほどで月収30万円の安定収入は十分に達成可能
であることはお分かり頂けたと思います。

こうやってシナリオコンテンツを起点に、まずは小さくでもいいからエネルギー循環型ファネルを展開していく事によって、

シナリオコンテンツを2個、3個と用意して受け取り人数や参加数がどんどん増えて、売上も右肩上がりになっていくんです。

(だから毎回企画が滑りにくくなるし、収入も安定していきます)

同じように、その企画の活動模様やシナリオコンテンツの感想をSNSなどの表のメディアに出すことで認知され、興味を持ってもらう事ができ、

さらに濃いリストが取れたり成約に繋がる見込み客の方を
集客できるようになります。

Twitter上でいいね・RT企画などをやって、目立つ必要がなくなるので、

Twitterにいる凄い実績者や格上ライバルと一切競争しなくてよくなります。

競争に打ち勝って集客をしていくわけではないので、
月収30万円程度であれば、エネルギー循環型ファネルをまずは小さく構築していけばいいんです。

ちなみに、コンテンツ内でのシナリオとは別に、
2つ目、3つ目、4つ目とシナリオコンテンツを配布する流れ自体にも『シナリオ』は存在します。

実はあまり語られていないのですが、企画が毎回滑らず安定して成功させている人は、このシナリオも会得しているんです。

ここを解説すると今回の主旨とズれるので割愛しますが、ニーズがあればどこからで話せたらなと。

格上ライバルが無料企画を毎回成功させている理由を暴露します

ちなみに、Twitterでいいね・RT企画を毎回滑らず成功させている発信者は、僕の提唱するエネルギー循環型ファネルに似た感じで実践しています。

というのも、毎回多くの人にいいねやRTしてもらって盛り上がっている発信者は、

- ・既存の読者が何百人といたり、
- ・購入者リストも何人もいたり、

公式LINEやメルマガでたくさんの読者がいる状態の人が多
いのです。

だから、企画を実施する時はLINEやメルマガ読者の人に
伝えることで、最初から数十いいねや数十RTが貰いやすくな
ります。

それが火種となって、さらにいいねやRT数が増え、
100いいね、150RTみたいな感じでバズり始めます。

Twitterだけでそれを見つけた新規の人が

「この人めっちゃ盛り上がってるやん。勢いあるやん」

という感じで注目して興味を持ち、参加してみよう、と行
動し始めるという感じですね。

格上のライバル達は、こうやって無料企画を成功させています。

既存読者や、購入者リストがいるからこそうまくいっているんです。

もちろん、全員が全員、僕のエネルギー循環型ファネルを意識しているわけではないと思います。

ですが、結果的にエネルギー循環型ファネルのような構造になっているといっても言い過ぎではないはずです。

単発収入ではなく『安定収入』が見込めるモデル

ちょっと話が逸れましたが、僕が提唱したエネルギー循環型ファネルって、そこまで大掛かりで複雑な事はしてないですよ。

- ・ 何通もステップメール書いたりしてないですし、
- ・ ライバルとのポジション争いもしてないですし、
- ・ 派手なローンチや奇抜な企画もしていません。

自分より格上の発信者に媚びたり、表面上だけのリップ周りとか単純労働もしてません。

ここまで解説したように、

少ないフォロワーや読者
少ない認知

の弱小アカウントでも月収30万を堅実に安定させる事は可能なんです。

しかもエネルギー循環型ファネルなので、

見込み客を一気に刈り取って売上が瞬間最大風速するローンチのようなやり方ではありません。

なので、

「今月は150万稼いだけど、来月の売上どうしよう…」

みたいな不安は無くなります。

単発収入ではなく『安定的に』稼ぎが増え続けるモデルなんです。

エネルギー循環型ファネルを構築するのに必要なたった2つのこと

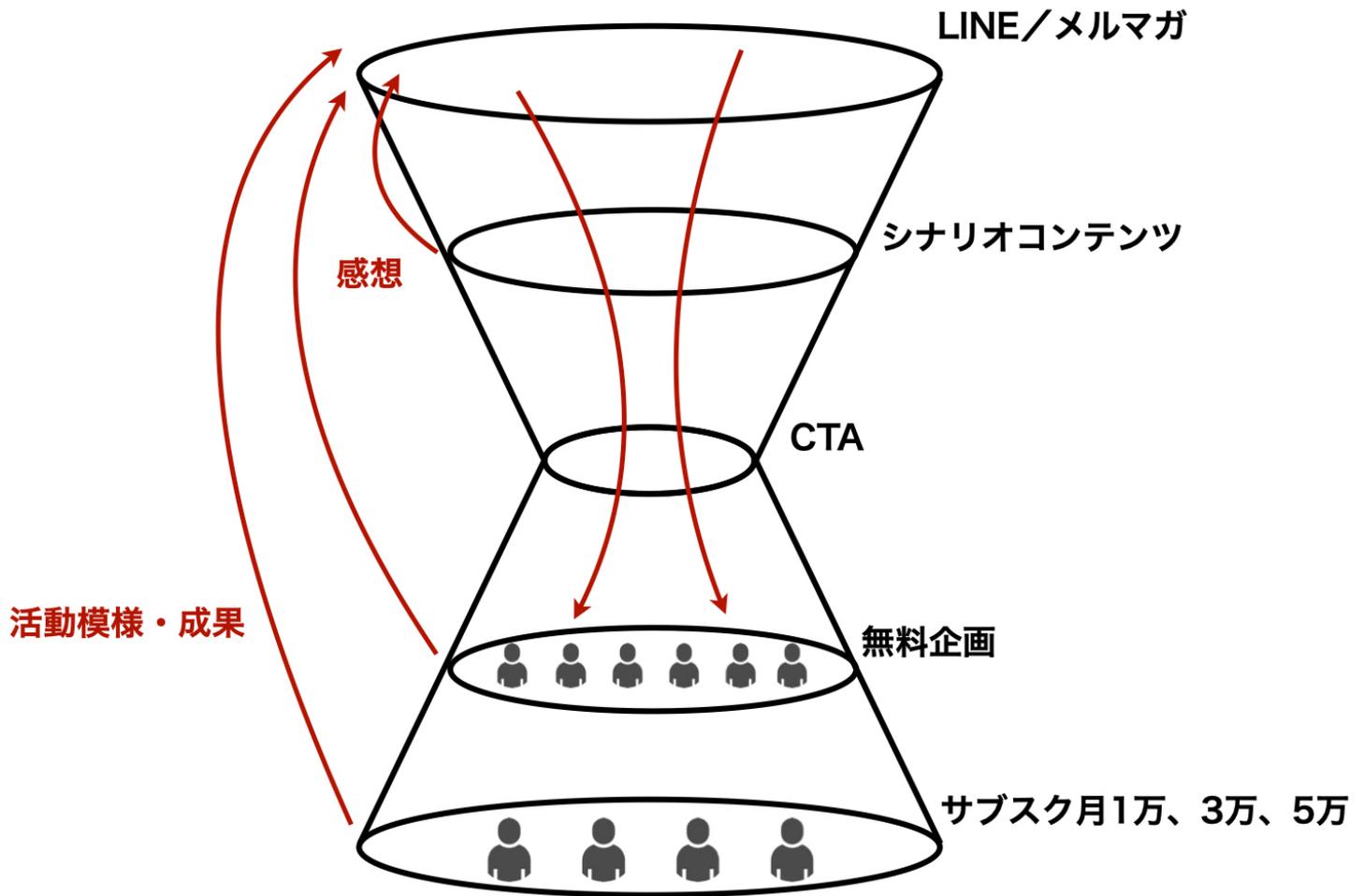
エネルギー循環型ファネルを構築するのに必要なのは、

- ① シナリオコンテンツ
- ② 無料企画

この2つだけです。

たったこの2つだけで、エネルギー循環型ファネルは少しずつ回り始めるんです。

『エネルギー循環型ファネル』



繰り返しになりますが、最初は小さく自分ができる範囲の事からやっていけばいいですよ。

無料企画であれば、無料で価値提供させて頂く代わりに、その成果報告や感想をもらう事で実績にもなります。

参加者に満足してもらったら

「おや？意外と俺って、教えられる事いっぱいありそうやん」

「あれも伝えられそうやし、これも教えられそう」

みたいに、自分のコンサルやサポートに自信が持てるようになります。

僕は今でこそ偉そうにビジネスを語ってますが、最初は実績も特別な経験も無かったただのノウハウコレクターでした。

ノウハウコレクターだったが故に、知識や情報だけはたくさん持ってました。

教材で学んだノウハウや知識を、Twitterで知り合った色々な人に無料で喋って教えまくってました。

正直、最初は不安でしたよ。

「実績も無いのに自分なんかには教えられる事あるのかな？」

とか、

「話して価値を感じてもらえなかったらどうしよう、、」

みたいな感じでビクビクしてました笑

でも実際に5人、10人と喋って自分の知ってる事とか失敗談とか、

「こうやったらうまくいきましたよ」

みたいなちょっとした成功事例とかをZOOMで1~2時間ぐらい話したら、**めちゃくちゃ喜んでもらったんですよ。**

話した後に貰った感想を見て、一人でニヤついてましたね。

その中で教える経験が増えて、少しずつ自信も付きました。

だからこれを見て下さってるあなたも、無料で教えたり価値提供していく中で少しずつ自信が持てるようになります。

僕の実体験を踏まえても、これは間違いないです。

そうになったら

「よし、試しに1ヶ月1万円で売ってみるか」

とか

「3ヶ月5万円でやってみるか」

という感じで、少しずつ自分の身の丈に合わせて商品が用意できるようになります。

エネルギー循環型ファネルを意識しながら小さな価値提供を繰り返すことで

**さらに自信付いて、
魅力的な商品が作れるようになり、
より満足してもらえるようになります。**

そしたら

「じゃあもうちょっと価格上げても大丈夫そうだな」

っていう感じで、満足度を保証した上で無理なく商品を値段を上げていけます。

そうしていく事で収入も

『月収30万から50万、100万円へ』

と順にステップアップしていけますよね。

だから、始めから30万、50万の商品が作れなくていいんですよ。

何度もいいますが、一番最初は小さく小さくスタートさせていけばいいんです。

**2ヶ月間3万円でコンサルするのもよし。
なんなら、1ヶ月5000円でもいいんです。**

それでも不安なら、1ヶ月無料でコンサルをしてあげたい
いです。

そうやって読者さんと直接話して教えたり価値提供して
いく中で、誰にも言えないような潜在的な悩みや抱えている
問題が具体的に見えてきます。

目の前に悩んでいる人がいるからこそ、**刺さるコンテンツ**
を自然に作っていくことができます。

しかも有料商品を買ってくれた人に向けて作ったコンテン
ツなので、無料プレゼントとして配ったりやBrainなどで販
売した時に、ペルソナに近い方が集まりやすくなります。
つまり、

購入者などの既存読者に価値提供する事と、有料商品購入
へと導線が繋がるコンテンツ作成が同時に進みます。

ここも具体的に解説しようとするとな長くなるので、またど
こかで話せたらなと。

一時的な売り上げに一喜一憂しなくてよくなるので、安心してノーストレスで継続し続けることができるようになります。

ノーストレスで実践し続けるから、疲弊せずに継続して行動できますよね。

そうになったら

- ・またエネルギーが貯まり
- ・新規集客が増え
- ・問い合わせが取れるようになり

どんどんビジネスが加速し、積み上がっていきます。

着実に積み上げていけばいいので、

「毎日1～2時間ぐらいしか時間が取れない」

という感じで仕事が忙しい場合でもまったく問題ありません。

そうやってエネルギー循環型ファネルを構築する事によって、

Brainやココナラ等、プラットフォームに依存せずにビジネスを着実に進めますし、

Twitterで格上ライバルみたいがいいね・RT企画をやらずに済むので滑るリスクが激減します。

しっかりコンセプトを作っている事が前提ですが、価値観のあう人と長期的な関係を築くから、

**「いつでも収益を生み出せる」
という肌感覚と圧倒的な自信**

を得ることが可能となるんです。

■さいごに：3日間限定の特別招待



ここまで読んでいただきありがとうございます。

いかがでしたでしょうか。

いきなりなんですが、実は僕『BizCamp』という年商1億円規模のビジネススクールで講師としても活動してます。

そこでメンバーさんにコンサルしたり指導させて頂く中で商品が用意できなくて躓いている人が多かったです。

特に、バックエンド商品を用意できない、作り方の基本的な考え方が分からないという人が非常に多いです。

そのような理由もあり、今回のエネルギー循環型ファネルを確実に進めていけるように、本気でバックエンド商品を作りたいという方に向けて

『循環型バックエンド商品個別作成会』

を実施します。

あなたの現状や目標をヒアリングしながら、バックエンド商品をおの場で即興で作っていくという企画です。

一人一人状況は違うので、具体的な所まで把握しないと自分だけのバックエンド商品は作れません。

なので僕が1対1で直接コンサルしながら商品を開設計していきまます。

また、

- ・ 集客
- ・ コンセプト
- ・ 企画作り
- ・ コンテンツ作成

というような、商品設計以外の内容を相談して頂いても構いません。

「何から手をつけたらいいか分からない」

という初心者でも方でもOKです。

話は変わりますが、最近のSNSを見ると、

「もっと認知されないと…」

「目立って行動量あげないと…」

と他の発信者に負けないように

- ・ポジション争い
- ・格上発信者への媚び
- ・表面上だけのリップ周り
- ・Brainのサクラレビュー

といったような競争が、SNSという『地上』で繰り広げられています。

勿論、状況によっては有効的なテクニックとなったりするので、これ自体を否定するつもりは全くありません。

ですが正直、

**そうやって競争するのって疲れませんか？
ずっとやり続けるのってしんどくないですか？**

って話です。

(そういった立ち回りの仕方を教わっている人からも実は結構相談が来ていて、違和感を感じている人はめちゃくちゃ多いです。)

少なくとも、**本当に関わっていききたい少数のお客さんとだけ長期的な関係を築いてビジネスをやっていききたいと望んでいるはず**です。

自分に嘘をついて、本当はやりたくない事をやり続けるのって嫌じゃないですか？

僕は高単価商品をゴリゴリ売るセールスはできませんし、一撃で何百万と売り上げるような派手なローンチも肌にあいません。

カリスマ性も無ければ、インフルエンサーのような大きな影響力もありません。

だからこそ、今回のPDFレポートで語った、エネルギー循環型ファネルを構築してほしいと思ってますし、

**SNSという地上で疲弊せずに、
少数の価値観のあう人達とだけ関わり、
ストレスフリーで長期的に稼ぎ続けるビジネス作り**

をして欲しいなど。

その上で『循環型バックエンド商品』を作っていてもらえたら嬉しいですし、このPDFレポートを作成した甲斐があります。

また、今回の企画は『完全無料』です。

その代わりといったら何ですが、成果や成功事例が出たら是非僕に報告して下さい。

堂々と僕の実績とさせていただきますので。

企画の参加条件は、

“このレポートを受け取ってから3日以内”

とします。

つまり3日間限定です。

理由としては、3日考えても主体的になれないという事であれば、今はタイミングじゃないと思うからです。

あくまでビジネスとして僕は情報発信をしているので、その方の問題を解決できるようにより良いご提案をさせて頂く場合もあります。

ちなみに

「話し相手が欲しかった」

みたいな方はお断りさせていただきます。

無料だからとりあえず参加してみた、みたいな本気度が薄い方も今回はご遠慮ください。

『循環型バックエンド商品個別作成会』は、ZOOMを使って約1～2時間ほどコンサルしながら進めていきます。
(顔出しはなしで大丈夫です。)

以下、参加までの手順になります。

【参加手順】

① 「商品作成」と公式LINEへ送信。

>> [コチラ](#)

② 僕から直接日程調整のご連絡をします。

③ やり取りをして、当日ZOOMで行います。

■ 限定2大特典のご案内

そして今回、バックエンド商品を確実に作れるよう、特典を2つ用意しました。

特典①：エネルギー循環型商品作成ワークシート

| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J | K | L |
|----|---|--------------------------------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | | | | | | | | | | | | |
| 2 | | エネルギー循環型商品作成ワークシート【6ステップ】 | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | | | |
| 4 | | ① ペルソナはどんな問題を抱えていると思いますか？ | | | | | | | | | | |
| 5 | | ペルソナの過去や今の状況を想像しながら具体的に書いてみましょう。 | | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | | | | |
| 11 | | | | | | | | | | | | |
| 12 | | | | | | | | | | | | |
| 13 | | ② ペルソナはそれをどう解決しようとしていますか？ | | | | | | | | | | |
| 14 | | ペルソナの思考回路をできるだけ具体的に書いてみましょう。 | | | | | | | | | | |
| 15 | | | | | | | | | | | | |
| 16 | | | | | | | | | | | | |
| 17 | | | | | | | | | | | | |
| 18 | | | | | | | | | | | | |
| 19 | | | | | | | | | | | | |
| 20 | | | | | | | | | | | | |
| 21 | | | | | | | | | | | | |
| 22 | | ③ ペルソナの最も痛くてつらくて苦しい所は？ | | | | | | | | | | |
| 23 | | ペルソナの潜在的な悩みや誰にも言えない本音やコンプレックス等を書き出してみましょう。 | | | | | | | | | | |
| 24 | | | | | | | | | | | | |
| 25 | | | | | | | | | | | | |

【特典の受け取り手順】

① このPDFレポートの感想を100字以上で引用RTする。

>> bit.ly/3iOLLA3

※適当な感想の場合は特典をお渡しできない可能性があります。

② 「引用RT済み」と公式LINEへ送信。

>> [コチラ](#)

③ 確認後、すぐに特典を配布します。

バックエンド商品に関して僕から直接意見を聞きたかったり相談したい場合、是非このレポートの感想を引用RTして特典をお受け取りください。

そして特典のワークシートを使って整理をして、僕に壁打ちをして下さい。

当日、僕と一緒に魅力的な自分だけの商品・サービスを固めていきましょう。

その商品やサービスをもとに、エネルギー循環を起こし、安定した収益を生み出し続けるよう、積み上がるビジネス設計をしてもらえたらと思います。

あなたからのご参加を是非、お待ちしております。

【参加手順】

① 「商品作成」と公式LINEへ送信。

>>[コチラ](#)

② 僕から直接日程調整のご連絡をします。

③ やり取りをして、当日ZOOMで行います。

【特典の受け取り手順】

① このPDFレポートの感想を100字以上で引用RTする。

>> bit.ly/3iOLLA3

※適当な感想の場合は特典をお渡しできない可能性があります。

② 「引用RT済み」と公式LINEへ送信。

>> [コチラ](#)

③ 確認後、すぐに特典を配布します。